



OFFRE MERCURI INTERNATIONAL FRANCE

## Grandes Entreprises

**MERCURI**  
international





## Management des ventes

- Développer la part de marché
- Maximiser la marge / les ventes
- Augmenter la productivité des équipes commerciales
- Rester devant les concurrents
- Assurer la déclinaison de la stratégie en objectifs
- Passer du reporting au pilotage de la performance



## Direction Générale

- Développer la valeur de l'entreprise
- Maximiser l'EBIT (DA)
- Assurer la fidélité des clients
- Rester devant les concurrents
- Développer la productivité de son organisation

## Marketing

- Réussir le lancement des nouveaux produits
- Développer le NPS
- Minimiser l'attractivité de la marque
- Anticiper les évolutions du marché
- Contribuer à l'efficacité des équipes commerciales
- Augmenter ses taux de transformation en Social Selling





## Ressources Humaines

- Construire et déployer sa Stratégie de Category Management
- Élaborer une stratégie de plan de compte et piloter sa mise en œuvre
- Construire et présenter une revue de marché de manière impactante
- Renforcer sa capacité à négocier en face à face pour optimiser les contreparties
- Négocier l'application des hausses tarifaires



**MERCURI**  
international